



보도	2024.4.17.(수) 석간	배포	2024.4.16.(화)
----	------------------	----	---------------

담당부서	보험검사3국	책임자	국 장	권재순 (02-3145-7270)
	검사2팀	담당자	팀 장	우정민 (02-3145-7275)
	보험리스크관리국	책임자	국 장	이태기 (02-3145-7240)
	보험상품감리팀	담당자	팀 장	김규리 (02-3145-7652)

경영인정기보험 관련 불완전판매 우려 및 불건전 영업행위에 대한 소비자 경보 발령

■ 소비자경보 2024 - 17호

등급	주의	경고	위험
대상	금융소비자 일반		

I 배경

- 경영인정기보험은 중소기업 대표이사 등을 피보험자로 하여 경영진의 유고 등에 대비하기 위한 보장성보험이나,
 - 최근, 보험업계에서 “높은 환급률” 및 “절세 효과” 등을 강조하며 영업을 확대하고 있어 불완전판매가 우려되는 상황임

[참고] 경영인정기보험 상품 개요

- (개요) 법인의 임원을 피보험자로 하여 사망보험금 등을 지급하는 보장성보험
- (특징) 해약환급금이 보험기간 중 증가하다가 일정시점 이후 감소하며 만기 환급금 등이 없도록 상품 설계
 - 임원 퇴직 시 수익자를 변경하여 퇴직금으로 활용하거나, 사망 시 법인이 보험금을 수령하여 유족보상금 등으로 지급 가능

- 그간 우리원은 동 상품에 대한 불완전판매를 예방하고자 안내 강화, 해피콜 보완 등 보험회사의 관리강화 등을 촉구하였으나,
 - 최근 금감원 검사결과 모집조직의 불건전 영업행위가 발견되는 등 소비자 피해가 우려되어 소비자 경보를 발령하고자 함

II 소비자 경보 사항

1 경영인정기보험은 은행의 예·적금과 같은 저축상품이 아니라 “법인CEO의 사망을 보장”하는 보장성 보험상품입니다.

- 경영인정기보험은 법인 CEO 등을 피보험자로 하여 사망을 주요보장하는 보장성보험으로 저축 목적으로는 적합하지 않으며,
 - 해약환급률이 100%에 도달하기까지 10년 이상 소요되고, 일정 시점 이후 감소하여 해지시점에 따라 손실이 발생할 수 있음
 - 특히, 일부 설계사가 미승인 안내자료*를 사용하여 수익률을 과장하거나, 법인세 차감액을 수익금액에 포함시키기도 함
- * 보험회사의 심사를 받지 않아 보험회사의 심사(관리) 번호가 없는 보험안내자료

「예시 사례」

- A씨는 설계사가 제공한 안내자료에서 ‘계약 후 5년 경과시 수익률이 125%에 달한다’는 내용을 보고 월보험료 64만원인 경영인정기보험에 가입하였다.
- 이후 결산 등에 활용하기 위하여 상품설명서 등을 살펴보다가 15년이 경과해도 해약환급률이 101%에 불과하며 가입 당시 안내자료는 설계사가 임의로 제작한 불법 미승인 안내자료라는 사실을 알게 되었다.

① 경영인정기보험 환급률* 예시(단위 : 원, %)

경과 기간	1년	5년	15년	30년	50년
납입보험료	7,716,000	38,580,000	115,740,000	231,480,000	385,800,000
환급금	-	31,459,275	117,533,453	244,645,272	-
환급률	0.0	81.5	101.5	105.6	0.0

* 40세 남자, 가입금액 1억원, 90세만기, 연복리 2.4%, 15% 체증형, 월 보험료 643,000원 가정

② 경영인정기보험 납입보험료 및 환급률 추이



< 소비자 유의사항 >

- ◆ 경영인정기보험은 보장성보험이므로 저축 목적으로 가입하려는 경우에는 적합하지 않을 수 있습니다
 - 특히, 납입 후 해약환급률이 증가하다가 일정시점 이후 감소하므로 금전적 손실이 발생할 수 있습니다.
- ◆ 보험안내자료에 보험회사의 심사번호 등이 기재되지 않은 경우 불법 안내자료에 해당하니 반드시 보험회사가 승인한 안내자료인지 확인하시기 바랍니다.

2 경영인정기보험을 법인세 절감 등 절세 목적으로만 가입하는 것은 적합하지 않습니다.

- 최근, ‘법인세 절감’, ‘절세전략’ 등을 강조하여 경영인정기보험을 절세 목적의 보험상품인 것처럼 판매하고 있는데
 - 법인이 납부한 보험료는 세법에서 정하는 요건 등을 충족하는 경우에만 제한적으로 비용(손금) 인정 받을 수 있고,
 - 비용 인정을 받더라도 향후 해약환급금 등을 수령(익금)하면 법인세 등이 부과되므로 절세상품으로 적합하지 않을 수 있음

[참고] 국세청 유권해석(법인, 서면-2018-법인-1779[법인세과-1880], 2018.07.18.)

내국법인이 대표이사를 피보험자로 하고 계약자와 수익자를 법인으로 하는 보장성보험에 가입한 경우, (중략) 대표이사의 퇴직기한이 정해지지 않아 사전에 해지환급금을 산정할 수 없어 만기환급금에 상당하는 보험료 상당액이 없는 경우에는 내국법인이 납입한 해당 보험료를 보험기간의 경과에 따라 손금에 산입하는 것이며

상기 보장성보험의 해약으로 지급받는 해약환급금은 해약일이 속하는 사업연도의 소득금액 계산 시 익금에 산입하는 것입니다.

※ 보험회사 안내자료에도 비용(손금) 인정 세무처리와 관련하여 고객이 세무사와 상의하여 결정하여야 하며 그 책임은 고객에게 귀속된다고 명시

「예시 사례」

- 중소기업을 운영하는 B씨는 경영인정기보험에 가입하면 **납입 보험료의 비용** 처리를 통해 **절세**가 가능하다는 설계사의 말만 듣고 월보험료 200만원인 경영인정기보험에 가입하였다.

그런데 이후 결산과정에서 세무대리인에게 문의한 결과, 납부한 보험료에 대하여 비용인정을 받더라도 **추후 해약환급금을 받으면 다시 법인세를 납부** 해야 한다는 사실을 알고 보험계약 해지를 요구하였다.

< 소비자 유의사항 >

- ◆ **경영인정기보험**을 **비용 절감** 등 **절세**만을 **목적**으로 가입하는 경우 **적합하지 않을** 수 있습니다.
- ◆ 법인이 납부한 **보험료**를 **비용**으로 **인정**받기 위해서는 **세법**에서 요구하는 **요건** 등을 **충족**하여야 합니다.
- 또한, **해약환급금**을 **수령**하는 등의 경우 다시 **세금**이 **부과**되는 등 **예상치 못한 과세부담**이 **발생**할 수 있습니다.

3

보험설계사가 거액의 금전 지급을 약속하며 보험 가입을 권유하는 경우 주의하시기 바랍니다.

- 최근 금감원 검사결과, 법인 CEO 등*을 대상으로 거액의 금전을 약속하며 경영인정기보험 가입을 권유하는 사례를 다수 발견

* 법인 CEO, CEO의 배우자 및 자녀 등

- 보험설계사가 피보험자인 법인 CEO에게 본인이 수령한 모집 수수료의 일부를 리베이트로 제공하거나,
- 보험가입의 대가로 보험설계사가 아닌 법인 CEO의 가족에게 모집수수료 명목의 금전을 지급하는 등 위법행위가 확인됨

「예시 사례-1」

- 보험설계사 甲은 중소기업 CEO인 C씨에게 보험에 가입하면 본인이 수령할 수수료 중 일부를 제공하겠다고 약속하고, 법인을 계약자로, C씨를 피보험자로 하는 경영인정기보험을 모집하였다. 이후, 본인이 수령한 모집수수료 3,000만원 중 1,500만원을 C씨에게 제공하였다.
- ⇒ 피보험자 또는 보험계약자에게 모집과 관련하여 3만원 이상의 금품을 제공하는 행위는 보험업법에서 금지(§98)하고 있는 특별이익의 제공에 해당합니다.

「예시 사례-2」

- ☆☆보험대리점은 중소기업 CEO인 D씨에게 자녀를 설계사로 만들어 ☆☆보험대리점 소속 설계사로 등록한 후, 자녀를 통해 경영인정기보험에 가입하면 거액의 수수료를 수취하게 해주겠다고 보험가입을 유도하였다.
- 그런데 D씨의 자녀가 설계사 자격 취득에 지속 실패하여 보험계약 체결이 지연되자 ☆☆보험대리점의 다른 설계사 명의로 보험계약을 체결하고, 설계사 자격이 없는 D씨의 자녀에게 모집수수료 4,500만원을 부당 지급하였다.
- ⇒ 보험설계사가 아닌 무자격자에게 모집과 관련하여 수수료를 지급하는 경우 금융소비자보호법에서 금지(§25)하고 있는 수수료 부당지급에 해당합니다.

< 소비자 유의사항 >

- ◆ 보험업법은 특별이익 제공을 행위를 금지하고 있으며 이를 요구하여 수수(收受)한 피보험자도 처벌*받을 수 있습니다.

* 보험업법 제202조제3호 : 제98조에서 규정한 금품 등을 제공한 자 또는 이를 요구하여 수수한 보험계약자 또는 피보험자는 3년 이하의 징역 또는 3천만원 이하의 벌금에 처한다

- ◆ 보험모집 자격이 없는 무자격자가 보험을 모집하는 경우 보험업법에 따라 처벌*받을 수 있습니다.

* 보험업법 제204조제1항제2호 : 제83조제1항을 위반하여 모집을 한 자는 1년 이하의 징역 또는 1천만원 이하의 벌금에 처한다

- 보험 취지와 다르게 수수료 수취를 목적으로 보험에 가입하는 경우 불법행위에 연루될 수 있으니 주의하시기 바랍니다.

4

법인 컨설팅의 대가로 경영인정기보험의 가입을 권유하는 경우 각별히 주의하시기 바랍니다.

- 일부 보험대리점이 법인 컨설팅*을 무료로 제공하겠다고며 고액의 경영인정기보험 가입을 요구하는 사례가 증가하고 있음

* 세무·노무·감정평가 업무 및 중소기업 대상 정부보조금 신청 컨설팅 등

- 이들은 보험대리점이 아닌 컨설팅 전문 업체의 명칭*을 사용하며 고가의 컨설팅 비용을 제시한 후, 보험에 가입하면 무료로 컨설팅을 제공하겠다고며 보험 가입을 권유

* 예 : OO인베스트, OO컨설팅그룹, OO경영지원 등

- 그러나, 보험 가입 후 약속했던 컨설팅이 제대로 진행되지 않는 경우가 다수 발생하고 있으며

- 보험계약을 해지하는 경우 계약자에게 거액의 컨설팅 비용(위약금)을 청구하는 등 피해가 발생하고 있음
- 보험가입시 보험계약 서류 이외에 컨설팅 약정서 등을 작성하는 경우 위약금 조항 등에 유의하시기 바람

「예시 사례」

- 중소기업을 운영하는 E씨는 인터넷을 검색하던 중 중소기업 경영컨설팅을 해준다고 홍보하는 ◇◇경영컨설팅에 컨설팅 상담을 신청하였다. ◇◇경영컨설팅은 보험에 가입하면 컨설팅을 무료로 제공하겠다고 제안하였고, E씨는 월보험료 100만원인 경영인정기보험에 가입하였다.

이후 6개월간 보험료를 납입하던 E씨는 컨설팅이 불필요하다고 느껴 보험계약을 해지하였으나, 단기 계약 해지로 총 납입보험료 600만원 중 30만원만 돌려받는 등 큰 손해를 보게 되었다. 거기다 E씨가 보험계약을 해지하자 ◇◇경영컨설팅은 그동안 진행한 컨설팅 용역에 대가로 700만원을 청구하였고, 이를 납부하지 않을 경우 손해배상을 청구하겠다고 내용증명을 보내왔다.

< 소비자 유의사항 >

- ◆ 경영인정기보험 모집의 대가로 무료로 법인 컨설팅을 제공하는 영업방식이 활성화되고 있습니다.
 - 해당 영업방식은 모집과정에서 위법행위(예: 특별이익의 제공, 이면 약정 등)가 발생할 수 있으니 주의하시기 바랍니다.
- ◆ 컨설팅 대가로 보험 가입을 요구한 후, 해지시 거액의 손해 배상을 청구하는 사례가 발생하고 있으니 주의하시기 바랍니다.

Ⅲ 향후 계획

- 금융감독원은 경영인정기보험 모집과정에서 모집질서 위반 및 불완전판매 방지방안*을 강구하는 한편,
 - * 경영인정기보험 모집자격 및 인수심사 강화, 불건전영업 모니터링 강화 등
- 동 과정에서 발견된 각종 소비자 피해 우려사항에 대하여는 즉각적인 시정을 요구할 계획임
- 또한, 모집질서 위반 가능성이 높은 보험회사·GA에 대하여는 현장검사 등을 통해 적극 대응할 예정이며
 - 점검결과 위법행위가 적발된 보험회사·GA에 대해서는 사안의 경중에 따라 엄정한 제재조치(등록취소 등)를 취해 나갈 계획임

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다. (<http://www.fss.or.kr>)